

**Кто и как готовит
кредитных брокеров?
Сравнительный анализ
обучающих программ.**

Вступление

- -серьезных программ подготовки кредитных специалистов мало
- - структура профессионального обучения формируется стихийно
- -отсутствует модель обучения, которая могла бы быть с легкостью скопирована и адаптирована к местным условиям.

Заказчики и немного истории.

- - Начало обучению ипотечному брокериджу положили банки, Российская гильдия риэлторов и АИЖК.
- - Появились центры обучения, которые предоставляют слушателям свою дальнейшую поддержку и сопровождение
- - Крупные брокерские компании проводят подготовку персонала своими силами.

Заказчики и немного истории.

- Центр обучения «Национальной лиги сертифицированных ипотечных брокеров» как средство построения крупнейшей сети дистрибьюции ипотечных кредитов
- Программа обучения компании «Национальное бюро ипотечного кредитования»

Цель и участники

- - профессиональное обучение предназначено для того, чтобы научить выполнять работу в соответствии с определенными стандартами и требованиями
- - представления у всех участников рынка совпадают не полностью
- - необходимо готовить сотрудников умеющих не только презентовать клиентов банку, но и также тому, как этих клиентов привлекать

Цель и участники

- - государство должно быть заинтересовано в том, чтобы этот рынок был прозрачен и подконтролен, с едиными правилами и стандартами.
- - кредитных брокеров можно использовать с целью повышения финансовой грамотности населения.
- - предлагаемые банкирами и риэлторами варианты обучения удовлетворяют не все потребности независимых кредитных брокеров, побуждая их искать и создавать альтернативное обучение.

Аудитория и ее потребности

- Три основные группы слушателей курсов
 - Сотрудники специализированных брокерских компаний
 - Те для которых кредитный брокеридж – не основное занятие, и они его рассматривают как средство повышения эффективности своего бизнеса
 - С целью приобретения новой профессии

Аудитория и ее потребности

- Для самих обучающихся важно не только обретение навыков и знаний, но и получение подтверждающих обучение сертификатов
- Важное место в обучении начинает занимать умение работать с источниками альтернативного финансирования. Такими как - фонды поддержки малого и среднего бизнеса, частный капитал и др.

Типы учебных заведений

- Сегодняшнее положение с профессиональным обучением кредитных брокеров, является результатом достижения собственных коммерческих целей участниками всего кредитного рынка.

Типы учебных заведений

- Центры обучения, создаваемые
- банками, агентствами недвижимости и их ассоциациями
- при кредитных – брокерах, для подготовки собственных специалистов (а также персонала франчайзи)
- при участии ВУЗов и кредитных- брокеров, с целью подготовки всех желающих получить новую специальность
-

Содержание программ

основные задачи обучения

- Научить оценивать кредитные риски и проводить предварительный отбор клиентов
- Научить привлекать клиентов
- Научить продавать услуги
- Научить взаимодействовать со всеми рабочими сторонами.
- Научить ведению документооборота и применению в работе новых технологий

Сравнительная таблица

О «Национальная а сертифицированных учетных брокеров» росто Ипотека»	1. Базовое обучение – СИБ-1,2,3, 2. Корпоративный пакет услуг по поддержанию бизнеса	Москва 25 регионов	Российская Экономическая Академия им. Плеханова	1. от 45ч	1. от 15 до 45000 2. 100-150 т.р. .
«Ассоциация дитных брокеров»» чреждение «Центр дитных экспертиз»	1. Универсальный кредитный консультант 2. Универсальный кредитный брокер 3. Финансовый бизнес-консультант	Самара Москва Новосибирс к	Самарский Государственны й Экономический Университет	1. 72 ч. аудиторных занятий + 32 ч. Практических занятий 2. 24 ч 3. 505 ч	1. 25000 2. 17800 3. 82500
«КФК», Центр чения	1. Подготовка кредитного брокера. Основы мастерства. 2. Постановка работы кредитного брокера	Санкт- Петербург		1. 40 ч 2. 40 ч	1. 19500 2. 60000
ждународная адемия Ипотеки и движимости	Ипотечный брокер	Москва		24 ч	10 600
оциация банков зеро-Запада и оциация риэлторов б	Сертифицированны й ипотечный брокер	Санкт- Петербург		64 ч	6800/8100 +2600 сертификация
оссийская гильдия лторов – Учебный тр ипотечных нологий	1. Ипотечный брокер 2 Ипотечный брокер 3 Ипотечный специалист	Новосибирск		1. 150 ч 2. 75 ч 3. 75 ч	1. 13900 2. 9900 3. 15000
О «Независимое бюро течного дитования», разовательный центр	Ипотечный брокер	Москва		12 ч	8900
О «Бюро финансовых лений», Учебно- исультационный центр держки дприимательства	1. Создание кредитного брокера 2. Переквалификаци я кредитных брокеров	Санкт- Петербург	ИПК Санкт- Петербургский Инженерно- Экономический Университет	12 ч 36 ч	1. 30000 2. 30000

Обучение как бизнес

- Практика лучших представительств НЛСИБ в регионах показывала, что на стартовом этапе за первое полугодие проходило порядка 50-60 слушателей по первой ступени, и 20-30 по второй, тем самым обеспечивая чистый доход от 1 до 1,5 млн. рублей.

Формы обучения

- Очная форма обучения
- Удаленное обучение с помощью Интернета
- Комбинированное

Стратегия

- есть два основных подхода к организации бизнеса кредитных брокеров: специализация на строго определенных кредитных продуктах, или позиционирование себя в качестве кредитного супермаркета

- Две ступени обучения:

Первая - даются базовые знания и общие профессиональные навыки, которые необходимы для получения целостного представления о специальности

Стратегия

Вторая- формируются специальные навыки и компетенции для самостоятельной работы.

- Подготовка выпускников с умением адаптироваться к меняющимся условиям рынка

Проблемы развития

- Терминологическая путаница
- Где брать квалифицированных преподавателей
- Недостаток или отсутствие учебно-методической литературы
- Отсутствие системы критериев оценки учебных программ и преподавателей

Государство

- Обучение это важная составляющая государственной программы повышения финансовой грамотности населения
- Создание системы мониторинга для регулирования качества подготовки, а также соответствия стандартов обучения потребностям рынка.

Заключение

- система обучения должна отвечать требованиям рынка и оперативно менять содержание и направленность своих программ, адаптируя их к текущему моменту.

Заключение

- Усиление сотрудничества между участниками рынка для развития учебных заведений и учебных программ
- Организация контактов центров профессионального обучения с потенциальными работодателями, биржами труда и службами занятости для обеспечения гибкого реагирования на запросы рынка труда.
- Налаживание контактов между разработчиками обучающих программ, с целью обмена опытом и выработки рекомендаций по дальнейшему приданию рынку кредитного брокериджа цивилизованного лица
-

Заключение

- Усиление диалога с государственными органами с целью получения поддержки по проектам в области профобучения (льготами на аренду и налоги, госзаказ на исследование рынка и разработку стандартов)
- Создание системы мониторинга и последующего анализа программ профессионального обучения и подготовки